



La théorie de la concurrence monopolistique : une perspective pour un approfondissement des théories de la firme

David Cayla

► To cite this version:

David Cayla. La théorie de la concurrence monopolistique : une perspective pour un approfondissement des théories de la firme. 2003. halshs-00110494

HAL Id: halshs-00110494

<https://shs.hal.science/halshs-00110494>

Preprint submitted on 30 Oct 2006

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

La théorie de la concurrence monopolistique : Une perspective pour un approfondissement des théories de la firme

David Cayla

Doctorant

dcayla@free.fr

Centre Atom

Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne

106-112 Boulevard de l'Hôpital

75013 Paris - France.

Tél : +33 (0)1 44 07 83 21

Codes JEL : B13, B21, B52, D21, L40

Version : Septembre 2003

La théorie de la concurrence monopolistique :

Une perspective pour un approfondissement des théories de la firme

Résumé

La théorie de la concurrence monopolistique, qui fut développée dans les années 30 par Sraffa, Robinson et Chamberlin, permit aux économistes de s'intéresser plus particulièrement aux théories de la firme et de remettre en cause les raisonnements en termes de marché et d'équilibre. A partir des années 40, elle fut cependant assez rapidement abandonnée, victime en partie de ses contradictions internes, mais surtout de la difficulté des économistes à porter l'analyse de la valeur sur des relations intra et inter firmes. A l'heure actuelle cependant, les progrès accomplis en matière de théorie de la firme, notamment par les approches néo-institutionnalistes, pourraient permettre de reprendre ce programme de recherche. L'objectif des économistes contemporains pourraient ainsi être de s'appuyer sur la théorie de la concurrence monopolistique et sur leurs connaissances de la firme pour développer une théorie économique plus générale et ambitieuse.

Mots Clés : Concurrence monopolistique, concurrence imparfaite, rendements, industrie, Sraffa, Chamberlin, Robinson.

Summary

The monopolistic competition theory, that was mainly developed in the 30's by economists such as Pieri Sraffa, Joan Robinson and Edward Chamberlin, helped economists to focus their interest on the theory of the firm and to call market and equilibrium analysis into question. This approach was however rapidly abandoned in the early 40's, because of internal contradictions, but above all, because of the difficulty for economists to bring the value theory into the analysis of intra and inter firms relationships. Today however, progresses that were accomplished in the theory of the firm, mainly by the neo-institutionalist school, would make it possible to start again this research program. The objective would be, for contemporary economists, to rest on the monopolistic competition theory in order to implement a more ambitious and general economic theory based on the actual knowledge of the firm.

Key words: monopolistic competition, imperfect competition, returns, industry, Sraffa, Chamberlin, Robinson

1. Introduction

La théorie de la concurrence monopolistique, malgré un fort développement dans les années 1930 semble aujourd'hui abandonnée. Pourtant, parmi les nombreuses publications qui s'inscrivirent dans le débat mené par les « jeunes loups » de Cambridge pour réformer la théorie marshallienne et imposer la concurrence imparfaite¹ se trouve un article discret, qui ne fera véritablement parler de lui qu'après la seconde guerre mondiale : « The nature of the firm » publié par Ronald Coase en 1937 et dont l'étude continue de susciter l'intérêt d'un grand nombre de chercheurs.

Sous de nombreux aspects, l'article de Coase peut être perçu comme une contribution critique au développement de la théorie de la concurrence monopolistique. Dès la première page, il inscrit sa tentative de redéfinition de l'entreprise sous le constat qu'« *il y a apparemment une tendance dans la théorie économique à commencer l'analyse sur l'entreprise individuelle et non plus sur l'industrie* » [Coase 1937, p. 386]. Or, cette tendance est justement au cœur de la concurrence monopolistique et amènera effectivement à rompre avec l'équilibre partiel en se tournant vers des analyses centrées sur l'entreprise.

Coase n'est pourtant pas l'initiateur du débat sur le statut des organisations dans la théorie économique. La plupart des questions concernant l'entreprise avaient déjà été posées avant lui, y compris celles de sa croissance et de ses limites.

Ces questions sont intimement liées à l'émergence de la théorie de la concurrence imparfaite à Cambridge. On peut plus précisément dater l'origine du débat sur l'entreprise à la controverse entre Pigou et Sraffa des années 1926-1928, au cours duquel Pigou propose la notion « d'entreprise d'équilibre » afin de résoudre les contradictions posées par la théorie marshallienne² ; l'entreprise d'équilibre serait une entreprise « moyenne » représentant les conditions de production de l'industrie et dont l'étude permettrait des considérations générales sur la théorie de la valeur.

¹ Dans cet article, nous assimilerons la théorie de la « concurrence imparfaite », terme employé par les économistes de Cambridge à la théorie de « la concurrence monopolistique », expression privilégiée par les économistes de Harvard, considérant qu'il s'agit des deux noms d'une seule théorie. En cela, nous ferons nôtre la suggestion de P.A. Samuelson pour qui « *le temps est venu de nous permettre d'utiliser les termes de concurrence monopolistique et de concurrence imparfaite sans distinction, en les émancipant de leurs premières associations aux différentes conceptions de Chamberlin et de Mrs Robinson.* » [Samuelson 1967 p. 20-21]

² Marshall voulait faire cohabiter une analyse « réaliste » de la diversité des entreprises qui se trouveraient « comme les arbres d'une forêt » à différents stades de développement pour reprendre sa célèbre métaphore, avec une analyse formelle de la valeur en équilibre partiel dans laquelle l'offre serait sous-tendue par des entreprises fondamentalement identiques.

Mais la solution de Pigou s'avère peu satisfaisante. En 1930, le débat est repris dans un symposium au cours duquel Sraffa va vigoureusement s'opposer à la solution de Pigou, estimant qu'il devient nécessaire de se « débarrasser » de la théorie de Marshall [Sraffa in Robertson 1930, p. 93].

Curieusement, malgré la position de Sraffa, les partisans de la concurrence monopolistique ne parviendront pas à se défaire de la notion d'entreprise d'équilibre. Ainsi Joan Robinson suggère dans *L'économie de la concurrence imparfaite* que « *pour simplifier le problème on peut considérer que toutes les entreprises sont semblables en ce qui concerne leurs coûts et les conditions de demande pour leur production individuelle* » [Robinson 1975 p. 96]. De même Edward Chamberlin à Harvard fait l'hypothèse qu'« *il suffit de considérer une seule paire de courbe comme représentative du groupe* » [Chamberlin 1953 p. 122] pour faire l'analyse de l'ensemble des entreprises d'un secteur industriel.

Or, si la notion « d'entreprise d'équilibre » était insatisfaisante dans un cadre de concurrence parfaite, elle pose encore davantage de problèmes en concurrence monopolistique. L'un des premiers à s'en apercevoir sera Nicholas Kaldor, dès 1934, dans sa revue du livre de Joan Robinson. En effet, par hypothèse, la théorie de la concurrence monopolistique suppose que les entreprises produisent des biens *différenciés*, ce qui signifie entre autres qu'elles interagissent de manière *différenciée* [Kaldor, 1935 p. 39]. Comment dès lors définir une entreprise « moyenne » représentative de l'ensemble des entreprises d'un secteur industriel ?

C'est dans ce contexte qu'il convient de resituer « The Nature of the Firm ». Coase a bien entendu lu les travaux de Kaldor. Si l'on se penche en détail sur son article, il apparaît que toute la quatrième partie de son article qui concerne l'analyse de la courbe d'offre lorsqu'une entreprise produit plusieurs types de marchandise (pp. 401 – 403) reprend la quatrième partie d'un article de Kaldor consacré à la concurrence monopolistique [Kaldor 1935, pp. 47 – 49]. Coase ne s'en cache d'ailleurs pas et fait explicitement référence aux travaux de Robinson et de Kaldor dans ses notes de bas de page.

Des liens existent donc bien entre la théorie de la concurrence monopolistique et les premiers développements de l'analyse de la firme. Ces liens ne sont pas seulement historiques : ils sont surtout logiques. L'approche originale développée par les économistes de Harvard et de Cambridge souffre bien davantage d'un manque d'approfondissement de la nature de l'entreprise que les approches en concurrence parfaite. Dès lors, l'article de Coase aurait pu contribuer à atténuer ce manque en apportant à la concurrence monopolistique des éléments théoriques dont elle avait besoin. Cependant, cette synthèse ne s'est jamais faite, en partie

parce que la théorie de la concurrence monopolistique était déjà passée de mode lorsque les économistes se penchèrent sérieusement sur l'étude de la firme.

Depuis 1937, les théories de l'entreprise ont fait des progrès considérables, mais on a parfois laissé de côté la première ambition de Coase, qui n'était pas simplement d'étudier l'entreprise comme un objet à l'écart de la théorie économique, mais d'intégrer cette étude dans le cadre d'une théorie globale. Or, trop souvent, les liens qui permettent de passer de l'entreprise au marché, du marché à la l'étude macroéconomique, en passant par la théorie de la valeur, restent insuffisamment approfondis.

En cela, une synthèse entre la théorie de la concurrence monopolistique et les théories modernes de la firme nous semble aujourd'hui non seulement possible, mais surtout nécessaire, pour parvenir à développer une théorie économique plus ambitieuse centrée sur l'analyse de l'entreprise.

Dans la section 2, nous étudierons les raisons de l'émergence de la théorie de la concurrence monopolistique en montrant que les questions qu'elle soulevait à l'époque restent d'actualité. Le bilan critique de ses premiers apports sera étudié dans la partie suivante, avant de voir dans la quatrième section, quelles perspectives ont pu être développées par la concurrence monopolistique et en quoi celles-ci restent novatrices. Enfin, la dernière section constituera une brève conclusion.

2. Le développement de la théorie de la concurrence monopolistique

En 1933, la parution quasi-simultanée de *La théorie de la concurrence monopolistique* par Edward Chamberlin et de *La théorie de la concurrence imparfaite* par Joan Robinson marque l'aboutissement de réflexions critiques commencées dès les années 1920 à Harvard et à Cambridge. Le fait que ces deux livres soient issues d'écoles de pensée distinctes et qu'ils portent des noms différents a longtemps été un handicap à la reconnaissance de l'unité de ces deux approches. Par ailleurs, les auteurs eux-mêmes ont souvent cherché à se démarquer l'un de l'autre en mettant davantage en avant leurs différences que leurs points communs³.

Il faut reconnaître que malgré leur profonde unité théorique, ces deux approches ont été développées dans des contextes très différents. A Cambridge, la « concurrence imparfaite » est

³ Voici ce qu'écrivait Jan Keppler en 1994 à propos de Chamberlin : « Son attitude a empêché de fructueuses connections avec d'autres aspects de la théorie économique, en particulier à cause de son zèle à insister sur la pureté originelle de la théorie de la concurrence monopolistique et sur son rôle personnel dans sa conception » [Keppler 1994 pp. 110-11].

née d'une critique de la courbe d'offre et d'une insatisfaction dans le traitement des rendements croissants par la théorie marshallienne. A Harvard, ce sont les questions sur le monopole et sur les limites des théories de la concurrence qui seront à l'origine de la nouvelle théorie.

2.1. La critique de la courbe d'offre

Aujourd'hui comme hier, la théorie économique repose encore en bonne partie sur l'analyse en équilibre partiel proposée par Marshall à la fin du XIX^{ème} siècle. Dans les cours de micro-économie on continue de présenter l'équilibre d'un marché au niveau du point d'intersection des courbes d'offre et de demande en oubliant parfois de se poser la question des conditions de validité de cet équilibre.

Il s'agit, il faut le reconnaître, d'une régression par rapport aux débats et aux critiques que ces courbes ont suscitées au cours des années 20 et 30 et qui ont fini par décrédibiliser l'approche marshallienne.

Historiquement, la remise en cause de l'orthodoxie marshallienne s'amorce dès 1922 avec un article de Clapham qui paraît dans l'*Economic Journal*. Cette critique sera reprise et approfondie par Sraffa dans deux articles publiés en 1925 et 1926.

Pour Sraffa, la courbe d'offre constitue le maillon faible de l'édifice marshallien. Selon lui, l'analyse en équilibre partiel repose sur une symétrie artificielle entre les courbes d'offre et de demande. Par le fait de cette symétrie, si la courbe de demande décroît à cause de la baisse de l'utilité marginale des quantités consommées, la courbe d'offre devrait croître de la même façon, ce qui supposerait que l'utilité marginale des dernières unités produites soit décroissante, c'est à dire que l'industrie soit soumise à des rendements décroissants. En effet, note Sraffa, « *si le coût de production de chaque unité de marchandise ne variait pas lorsque la quantité produite change, la symétrie serait brisée, le prix serait déterminé exclusivement par les dépenses de production, et la demande ne pourrait avoir sur lui une quelconque influence* » [Sraffa 1975 p. 4]⁴.

⁴ Pour nos références, nous utiliserons la version française des articles de Sraffa parue dans *Ecrits d'économie politique*, Economica, Paris, 1975. Les pages 1 à 49 correspondent à l'article de 1925, les pages 51 à 68 à l'article de 1926.

Mais Sraffa ne croit pas en la validité de la loi des rendements de la théorie de Marshall. Pour lui, les rendements sont constants, à la rigueur croissants⁵, mais ne peuvent en aucun cas être décroissants.

D'un point de vue théorique en effet, la loi des rendements décroissants ne se justifie que dans le cas où un facteur de production variable (comme le travail) est associé à un facteur de production constant (comme la terre). Par exemple en agriculture, si l'on augmente la quantité de travail sans augmenter la surface cultivée, il arrive un moment où les quantités additionnelles de travail produiront un surplus de plus en plus faible. Mais cette loi peut-elle être étendue à l'industrie ? Oui, à condition que la totalité d'un facteur de production soit utilisé pour la production d'une seule marchandise, ce qui pour Sraffa constitue « *un cas exceptionnel* » [ibid p. 44]. Le plus souvent en effet les facteurs de production (comme les matières premières ou le capital) sont partagés entre plusieurs industries, ce qui fait que l'augmentation de production d'une marchandise devrait se traduire par une augmentation des coûts de toutes les marchandises qui utilisent le même facteur de production. Il n'y a donc pas de validité théorique à la loi des rendements décroissants sur laquelle repose la symétrie marshallienne.

Mais le cas des rendements croissants soulève un difficile problème de cohérence interne dans la théorie marshallienne. Si une firme pouvait accroître sa productivité en augmentant son volume de production, elle aurait la possibilité de diminuer son prix et d'augmenter son offre jusqu'à la conquête totale du marché, ce qui contredit l'hypothèse de concurrence [Ibid p. 27]. De ce fait, il ne peut exister de rendements croissants sur un marché que s'ils sont internes du point de vue de l'industrie mais externes du point de vue de l'entreprise. Or, constate Sraffa, c'est précisément cette catégorie de rendements qui est « *la moins fréquente* », ce que Marshall admettait lui-même [Ibid p. 57].

En dernière analyse, la nature des rendements en équilibre partiel est quelque chose de purement subjectif qui dépend de la manière dont on définit le marché : « *Plus la définition de l' "industrie" sera large – c'est à dire plus elle sera apte à englober les entreprises qui utilisent un facteur de production donné, comme par exemple l'agriculture ou la métallurgie – plus il est probable que les forces à l'œuvre dans le sens des rendements décroissants y*

⁵ Sraffa n'est pas très clair à ce sujet. En 1925, il conclut son article en estimant que « *nous devons donc admettre que les marchandises sont généralement produites à coûts constants* » [Sraffa, 1925 p. 49] ; en 1926, l'affirmation est devenue nettement moins définitive : « *dans les cas ordinaires, le coût de production de marchandises produites en concurrence [...] doit être considéré comme constant vis-à-vis de faibles variations de production* » [Sraffa 1926 p. 57] ; enfin, deux pages plus loin il constate que « *l'expérience quotidienne montre qu'un très grand nombre d'entreprises [...] fonctionnent dans des conditions de coûts individuels décroissants* » [Ibid. p. 59].

joueront un rôle important. A l'inverse, plus cette définition sera restrictive, jusqu'à n'inclure que les entreprises produisant un type donné de bien de consommation (des fruits ou des clous par exemple), plus la probabilité pour que les forces responsables des rendements croissants prédominent dans cette branche sera grande » [Ibid. p. 54].

Finalement, la courbe d'offre de Marshall semble soulever davantage de questions qu'elle n'en règle, puisqu'elle n'est pas en mesure de s'appuyer sur une théorie fiable pour justifier sa forme. Pour que l'hypothèse de rendements décroissants soit vérifiée, il faudrait définir l'industrie de la manière la plus large possible, jusqu'à y inclure des produits très différents, ce qui contredit à nouveau l'hypothèse de concurrence parfaite. Comment échapper à ces contradictions ? Pour Sraffa, la solution passe par l'abandon de l'hypothèse de concurrence parfaite. Si l'on fait l'hypothèse que les entreprises produisent non des biens homogènes, mais des biens différenciés qui seraient de proches substituts et dont elles auraient le monopole, les contradictions logiques posées par les rendements croissants et décroissants sont levées. Nous en venons alors naturellement à la théorie de la concurrence monopolistique.

2.2. Une réflexion sur la nature de la concurrence

Pendant qu'à Cambridge une polémique se développait sur les limites de validité de la courbe d'offre, aux Etats-Unis, et plus précisément à Harvard, les économistes se penchaient sur des problèmes beaucoup plus pragmatiques concernant la nature de la concurrence.

Confronté dès la fin du XIX^e siècle à une vague de concentration industrielle qui voit l'émergence de grands conglomerats dans un certain nombre de secteurs stratégiques (pétrole, chemins de fer, sucre...) les Etats-Unis vont progressivement instituer une législation antitrust pour démanteler cartels et monopoles. En 1890, le congrès adopte le « Sherman Act », qui déclare illégaux tous contrats, combinaisons ou conspiration tendant à restreindre le commerce entre les Etats et avec l'étranger. A la suite des procès de 1911 visant la *Standard Oil* et l'*American Tobacco*, la législation est renforcée en 1914 par l'addition de deux nouvelles lois : le « Trade Commission Act » et le « Clayton Act ».

Chez les économistes, le durcissement des politiques antitrust va susciter d'importantes controverses. Quelle est la finalité de cette législation ? Est-ce qu'il s'agit de démanteler les monopoles ou de favoriser le commerce (l'objectif affiché de la loi) ? Dans quelle mesure un monopole constitue-t-il une entrave au commerce ?

En 1915, Allyn Young, publie dans le *Journal of Political Economy* une série d'articles qui seront reprise en 1927 dans le chapitre 9 de son livre : *Economics Problems : New And Old*. Dans ce chapitre, Young cherche d'abord à remettre en cause l'assimilation simpliste entre monopole et entrave au commerce : « *L'ingérence dans le commerce est une chose et la suppression de la concurrence en est une autre [...] Peu d'économistes se soucieraient de soutenir que la concurrence a toujours l'avantage sur le monopole au regard du volume de commerce qu'elle crée* » [Young 1927 p. 166]. Pour Young, il n'est pas prouvé que l'existence d'un monopole ou d'un accord commercial entre monopoleurs est toujours nuisible aux affaires économiques. Dans le cas du chemin de fer par exemple, il considère les accords et les collusions comme inévitables, car indispensables à l'efficacité du secteur. D'un autre côté, les campagnes de boycott ou les grèves constituent des restrictions au commerce qui ont « *si peu à voir avec des "monopolisations" que la loi Sherman devrait être amendée pour les écarter de la liste des délits qu'elle condamne* » [Ibid. p. 171].

En somme, la question centrale est de savoir si la législation doit combattre le monopole ou les pratiques agressives qui conduisent au monopole. Si les monopoles qui se bâtissent sur une politique de destruction des commerces concurrents sont illégaux, qu'en est-il de ceux qui émergent « naturellement » en raison d'une plus grande efficacité de l'entreprise dominante ? Souvent, la loi ne sait pas faire la différence, et lorsqu'elle est mise en application le démantèlement des cartels constitue lui-même une tâche qui doit être « *attentivement surveillée* » et qui nécessite de « *lourds dispositifs administratifs* » [Ibid. p. 174]

Parallèlement, Young mesure parfaitement que ce n'est pas le nombre « trop faible » d'entreprises sur un marché qui entrave l'échange et freine le développement économique, mais certaines pratiques concurrentielles « excessives ». Finalement, le rôle des politiques devrait être de « *mettre l'accent sur les méthodes plutôt que sur les résultats, sur la monopolisation plutôt que sur le monopole* » [Ibid. p. 174] et de s'occuper davantage de la protection des entreprises individuelles que de la prévention des monopoles.

Pourtant, cette simple idée révèle un vide profond dans l'analyse économique de la concurrence : qu'est-ce que la concurrence ? Si le critère du nombre d'entreprises présentes n'est pas suffisant pour évaluer le degré de concurrence d'un marché, quels sont alors les critères adéquats ? Au nom de quels principes lutte-t-on contre les monopoles ? Toutes ces questions constituent autant d'absences dans l'analyse économique de l'époque qui montre trop souvent une vision « mécanique » de la concurrence, très éloignée des problèmes concrets auxquels l'économie est sensée répondre.

Il est à noter que la plupart de ces questions n'ont pas trouvé de réponse satisfaisante par la suite. En 1968, Paul McNulty pointera le flou et les contradictions qui subsistent dans le concept de concurrence portée par les économistes. On peut selon lui distinguer deux conceptions de la concurrence : Une conception « *analytique* » d'une part, pour laquelle la concurrence serait « *analogue à la force de gravitation* » [McNulty 1968 p. 643] et dont l'objet serait d'expliquer la convergence vers un prix de marché unique ; une conception « *empirique* » d'autre part, qui serait un instrument de compréhension du comportement des entreprises. Dans sa première conception, la concurrence est déterminée par les *caractéristiques du marché*, sa « structure », c'est à dire le nombre d'entreprises, les conditions de circulation de l'information, le degré d'homogénéité des produits, etc. alors que dans sa seconde conception, la concurrence est liée aux *comportements des entreprises*.

La difficulté est que ces deux conceptions sont contradictoires et qu'elles ne peuvent coexister l'une et l'autre dans un même modèle. Ainsi, note MacNulty, « *telle qu'elle est, c'est un des grands paradoxes de la science économique que chaque action de concurrence de la part d'un homme d'affaire est une preuve, en théorie économique, d'un certain pouvoir de monopole, alors que les conceptions du monopole et de la concurrence parfaite ont cette importante caractéristique commune : Ce sont toutes deux des situations dans lesquelles les possibilités de comportement concurrentiel ont été évacuées de la définition* » [Ibid. p. 641].

De ce fait, en privilégiant la conception « analytique » de la concurrence au détriment de sa conception « empirique », les économistes se sont privés d'outils essentiels dans l'étude des entreprises et des marchés. C'est sans doute le constat que l'on peut faire aux vues des problèmes soulevés par Young. Comment en effet mettre l'accent sur « *la monopolisation plutôt que sur le monopole* » si l'on ne possède pas de théorie permettant d'expliquer le comportement concurrentiel puisqu'on a évacué celui-ci de la définition ?

Allyn Young sera le directeur de thèse de Chamberlin, l'inventeur américain de la concurrence monopolistique. Le travail de ce dernier, qui commence avec l'étude des limites de la conception classique de la concurrence lorsqu'elle touche à l'analyse des concurrences intermédiaires (oligopole) et qui se termine par une tentative de réconciliation des deux extrêmes que sont sensés être la concurrence « pure » et le monopole, constitue une première réponse aux questions de Young et donc aux problèmes qui subsistent dans notre propre conception de la concurrence.

Dans cette deuxième partie, nous avons cherché à montrer une chose : que les questions à partir desquelles la théorie de la concurrence monopolistique s'est développée restent d'actualité. Nous ne savons toujours pas justifier les hypothèses qui sous-tendent la courbe d'offre d'un marché et nous n'avons toujours pas clairement défini ce que nous appelons « concurrence ». Dans ce cas, pourquoi ne pas s'intéresser à une théorie qui a cherché à donner une réponse synthétique à ces deux questions ? Notre troisième partie sera donc consacrée à l'étude de cette théorie telle qu'elle se présentait en 1933 dans les livres de Joan Robinson et d'Edward Chamberlin.

3. Les apports de la concurrence monopolistique et leurs limites

Dans l'esprit de ses fondateurs, la concurrence monopolistique n'a pas vocation à être un simple outil microéconomique servant à l'analyse de phénomènes particuliers, mais se destine à fournir un *modèle général* permettant de développer une théorie de la valeur pour l'ensemble des marchandises d'une économie. Son ambition méthodologie est d'associer le formalisme de la théorie marshallienne avec le réalisme des hypothèses.

Formellement, la concurrence monopolistique repose sur la disparition d'une seule hypothèse du modèle de concurrence parfaite : l'hypothèse d'homogénéité des produits. Ainsi en concurrence monopolistique, toutes les entreprises produisent des biens *différenciés*. Cette différenciation peut être objective et découler des caractéristiques du produit ou de sa localisation ; elle peut aussi être subjective et dépendre uniquement de la perception qu'en ont les consommateurs, différenciation auxquels contribuent la marque ou la publicité.

Le raisonnement en concurrence monopolistique est un raisonnement en deux temps fondé sur deux équilibres : l'équilibre de la firme et l'équilibre du groupe.

3.1. L'équilibre de la firme

En concurrence monopolistique, l'entreprise est au cœur de l'analyse car il est impossible d'agréger des courbes d'offres et de demande qui portent sur des produits par définition différents. Nous pouvons ainsi reprendre les courbes classiques utilisées dans le cadre de l'analyse du monopole.

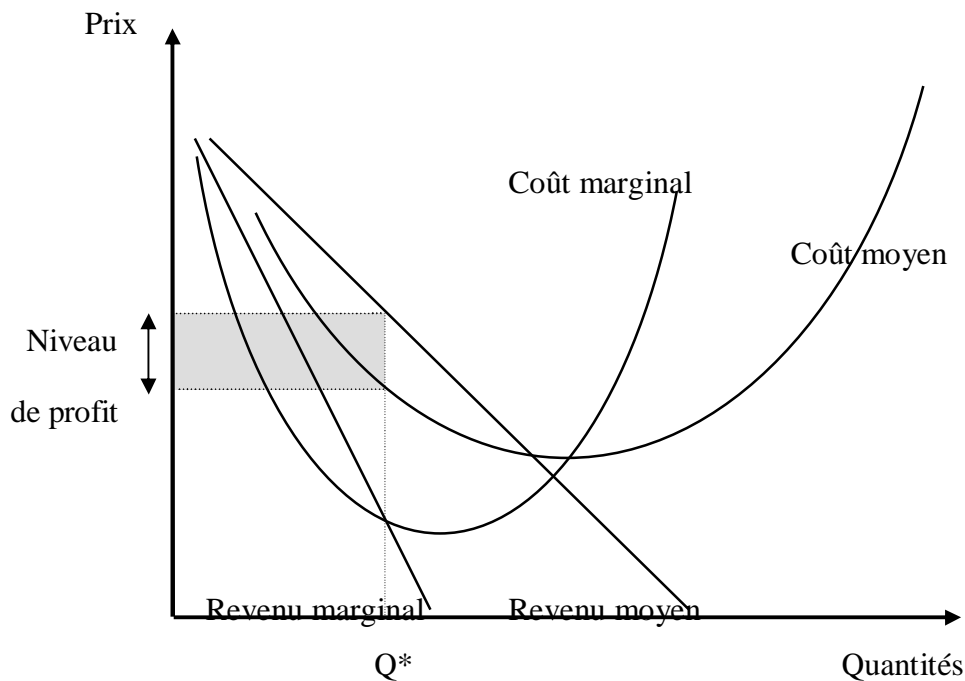


Figure 1 : l'équilibre de l'entreprise

La figure 1 représente les quatre courbes classiques du monopole. Le niveau de production Q^* est déterminé par l'intersection des courbes de revenu et de coût marginaux. A Q^* le monopoleur dégage un profit total équivalent à la différence entre le revenu moyen et le coût moyen, multiplié par les quantités (la surface grise sur la figure). Il est à noter que la courbe de revenu moyen représente aussi la demande du marché. La courbe de coût est une courbe en U classique, ce qui signifie qu'elle est à la fois sujette à des rendements d'échelle croissants (sur sa première partie) et à des rendements d'échelle décroissants (sur sa seconde partie). Cependant il est possible d'envisager une courbe de coût moyen décroissante sur toute sa longueur (courbe en L) sans que la validité du raisonnement ne se trouve remise en cause. La courbe de coût marginal a elle aussi une forme en U. Elle pourrait de la même façon être constante.

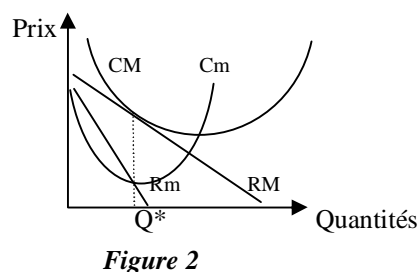
A la différence de la concurrence parfaite, la courbe de demande est décroissante. L'importance de cette pente est déterminée par l'élasticité de la demande. Plus la demande est élastique, plus la pente est faible. Dans le cas d'une élasticité infinie les courbes de revenu marginal et de revenu moyen se confondent et sont horizontales. Nous retrouvons alors les caractéristiques de la concurrence parfaite.

3.2. L'équilibre du groupe

La concurrence monopolistique se différencie de la théorie du monopole dans la mesure où elle suggère que chaque entreprise subit les influences des autres producteurs dans sa branche. Confrontée à la concurrence, la courbe de demande de la firme est modifiée. Si une autre entreprise propose une offre proche de la sienne, l'élasticité de sa demande augmente et la pente de la courbe faiblit ; si elle lui prend des parts de marché, les quantités demandées baissent et la courbe de demande se déplace vers la gauche.

En concurrence monopolistique, tant qu'il existe une possibilité de profit, les entreprises continuent d'entrer sur le marché, ce qui a pour effet d'accroître l'intensité de la concurrence. En conséquence, la courbe de demande des entreprises du secteur se déplace vers la gauche et sa pente diminue. Ce mécanisme se poursuit jusqu'à ce que le profit disparaisse ou qu'il s'établisse à un niveau « normal »⁶, c'est à dire sur le schéma, jusqu'au niveau où la courbe de revenu moyen est tangente à la courbe de coût moyen (*fig 2*).

Figure 2 : L'équilibre du groupe



Une concurrence « par la qualité » est aussi possible. Dans ce cas, les entreprises peuvent choisir une stratégie de différenciation en jouant sur la qualité des produits ou sur les services offerts. Elles peuvent ainsi maintenir la rigidité de leur demande et le niveau de leurs revenus, mais au prix d'une élévation de leurs coûts de production. A nouveau, un équilibre se crée lorsque les coûts de production s'élèvent jusqu'à ce que les courbes de coût moyen et de revenus moyens soient tangentes et que les profits s'annulent.

Les monopoles sont donc des monopoles relatifs. Certes, les entreprises ont le monopole sur leurs produits et disposent d'une certaine marge de manœuvre en matière de politique de prix ou pour choisir la qualité de leur production, mais la concurrence a une grande influence

⁶ Il existe une légère différence sur ce point entre les théories de Robinson et de Chamberlin. Pour Robinson, le profit est inclus dans la fonction de coût et le profit monopolistique est donc considéré comme un « surprofit », alors que pour Chamberlin, le profit monopolistique représente la rémunération de la différence des produits qui permet davantage de choix pour le consommateur.

sur leur capacité de profit. Par ailleurs, la demande n'est pas une donnée exogène sur laquelle l'entreprise n'aurait aucune prise. Celle-ci peut par exemple pratiquer une politique agressive vis-à-vis de ses concurrents afin de s'emparer de parts de marchés ou au contraire se rétracter sur une niche bien particulière en cherchant à développer le caractère monopolistique de son marché.⁷

Les caractéristiques de l'équilibre du groupe permettent de tirer quelques conséquences. En premier lieu, comme la courbe de demande n'est pas horizontale, le point de tangence se situe nécessairement en haut et à gauche du point d'équilibre atteint en concurrence parfaite, ce qui implique que « *le prix est inévitablement plus haut et l'échelle plus petite en concurrence monopolistique qu'en concurrence pure* » [Chamberlin 1953 p. 96].

Autre conséquence : ce point se situe sur la partie décroissante de la courbe de coût, ce qui signifie que l'entreprise se trouve dans une situation de rendements d'échelle croissants. De ce fait, la production n'est pas réalisée au point d'efficacité optimal, au minimum de la courbe de coût moyen ; la firme est donc trop « grande » et dégage un « excédent de capacité »⁸.

Une autre question soulevée par Robinson concerne le cas où, dans une industrie en équilibre, la demande totale d'un bien augmenterait. Pour chaque entreprise, cela se traduirait par un déplacement vers la droite de la courbe de revenu moyen, par l'augmentation de leur niveau de profit et par l'entrée de nouvelles entreprises. Quel seront alors les caractéristiques du nouvel équilibre ? Pour Robinson, tout dépend de la manière dont les courbes de demande se déplacent. Si la demande individuelle est plus élastique, le prix du bien sera plus bas. Si au contraire elle est moins élastique, le point de tangence se situera plus haut. Enfin, si l'élasticité est la même, le prix sera identique. Dès lors, « *on peut déduire que, dans les conditions posées, une augmentation de la demande totale pour un bien peut entraîner une hausse ou une baisse de prix ou le laisser inchangé* » [Robinson 1933 p. 97].

⁷ Cela pose le problème de l'influence réciproque de la demande et des coûts. Ainsi Harrod note, dès décembre 1931 que si les coûts de commercialisation et de publicité sont compris dans la fonction d'offre « *le prix d'offre doit être considéré comme une fonction de l'état de la demande autant que de la production* » [Harrod 1931 p. 101]. Shove fait la même remarque à Robinson après son article de 1932 et se voit répondre par celle-ci qu'il est nécessaire de considérer que « *les coûts de l'entreprise individuelle ne varient qu'en fonction de la quantité produite, bien qu'en réalité les coûts soient susceptibles de varier avec la nature de l'augmentation de la demande* » [Shove 1933a p. 124].

⁸ La question de la surcapacité va générer une importante polémique, certains économistes croyant trouver là une explication à la crise des années trente. Il convient cependant de remarquer qu'elle n'a de sens que dans la mesure où l'on considère *a priori* une courbe en coût en U. Dans le cas d'une courbe en L, cette question n'a pas de sens, le niveau d'efficacité optimal de l'entreprise se trouvant être à un niveau de production infini.

Voici un premier résultat très surprenant qui remet gravement en cause les principes de l'équilibre partiel. C'est notamment ce que soulève Kaldor qui considère que la théorie de la concurrence monopolistique est « *intellectuellement frappante parce qu'elle admet des possibilités que les traditionnelles "lois économiques" semblaient avoir exclu : par exemple qu'une augmentation de "l'offre" peut être suivie d'une augmentation de prix* » [Kaldor 1935 p. 33]. Jusqu'à présent en effet, les économistes considéraient comme une évidence qu'une augmentation de la demande conduirait à une hausse de prix et qu'une augmentation de l'offre amènerait une baisse. Or, en toute rigueur, dans un marché monopolistique, rien ne permet de confirmer ce genre d'évidence.

3.3. Les critiques

Les théories de Robinson et de Chamberlin ont soulevé de nombreuses questions et critiques. Parmi les critiques « externes » on peut noter celles de l'école de Chicago qui récuse l'idée de construire une théorie fondée sur le réalisme des hypothèses⁹ en même temps qu'elle s'oppose aux conclusions largement anti-libérales que portent souvent les économistes de la concurrence imparfaite¹⁰.

Nous nous intéresserons plus particulièrement aux critiques internes en en différenciant trois principales. La première porte sur le caractère statique du raisonnement, la seconde sur le statut de l'entreprise et la troisième sur le flou de la conception d'industrie.

L'une des limites les plus évidentes des théories de Robinson et de Chamberlin est qu'elles restent profondément marquées d'une empreinte marshallienne. Pour Chamberlin cela paraît naturel dans la mesure où celui-ci a davantage cherché à améliorer qu'à révolutionner la théorie dominante de l'époque. Le constat en revanche est plus surprenant concernant Robinson. Loin de se « débarrasser » de la théorie de Marshall ainsi que le préconisait Sraffa, elle s'appuie exclusivement sur des analyses en équilibre partiel, modifiant les hypothèses du modèle sans oser s'attaquer à ses principes fondateurs. « *Etonnamment conservateur* » pour Gerald Shove, « *ultra-marshallien* » pour Nicholas Kaldor [Shove 1933b p. 657, Kaldor 1934 p. 336], le livre de Robinson semble avoir oublié une bonne partie des débats qui avaient suscités son émergence. En particulier, les questions concernant la courbe d'offre et la nature des

⁹ Les références à la concurrence monopolistiques sont très nombreuses dans les *Essays in Positive Economics* de Friedman qui paraît en 1953.

¹⁰ A la notable exception de Chamberlin.

rendements sont singulièrement absentes de l'analyse, Robinson reprenant même à son compte la classique courbe en U, pourtant vigoureusement critiquée par Sraffa dans son article de 1925.

Mais le caractère le plus marshallien de la concurrence monopolistique réside dans son insistance à ne raisonner qu'en terme d'équilibre et selon le principe « toute chose égale par ailleurs ». Les résolutions graphiques proposées tant par Robinson que par Chamberlin évacuent par construction toute réflexion dynamique, limitant l'analyse à une série de points d'équilibre abstraits sans s'attacher à en comprendre l'évolution ou la réalité empirique¹¹.

La seconde limite de la concurrence monopolistique se trouve dans le statut qu'elle réserve à l'entreprise. A la différence de l'approche marshallienne qui fonde sa théorie de la valeur au niveau de l'industrie, la théorie de la concurrence monopolistique suppose un double équilibre. Le premier est déterminé par l'entreprise à l'intersection des courbes marginales tandis que le second est réalisé au point de tangente des courbes d'offre et de demande, en raison de l'entrée de nouveaux producteurs.

Mais pour que ce second équilibre soit justifié d'un point de vue théorique il faut supposer la parfaite identité des entreprises d'une branche, notamment dans l'influence que la concurrence fait subir à leur revenus. Or, cette hypothèse se trouve en contradiction avec le fait que chaque entreprise produit des biens différenciés.

Prenons l'exemple d'une industrie en concurrence spatiale. Les conséquences de l'entrée de nouveaux producteurs dans la branche dépendent en réalité de l'endroit où les entrants décident de se positionner. En effet, remarque Kaldor, « *un nouveau producteur doit nécessairement se placer entre deux produits existants, et donc fera une incursion considérable sur le marché de ses plus proches voisins* » [Kaldor 1935 p. 5] épargnant du même coup la demande des producteurs les plus éloignée. En d'autres termes, l'entrée d'une nouvelle entreprise n'entraîne pas d'effets *globaux*, à l'échelle de l'industrie, comme le suppose la théorie du groupe mais des effets *locaux*, qui peuvent induire des écarts de profits entre les entreprises.

Pour illustrer notre propos, nous pouvons prendre l'exemple d'une industrie dont l'ensemble des consommateurs est réparti sur un cercle autour duquel les différents produc-

¹¹ Chamberlin sera cependant plus attentif que Robinson à la portée empirique de sa théorie et n'hésitera pas à pointer les limites de la clause *ceteris paribus*, quitte à limiter la validité des résultats graphiques.

teurs doivent se placer¹². Cette représentation de l'industrie est tirée de l'article de 1967 de Samuelson, qui lui-même s'inspire de « La concurrence spatiale pure », l'appendice C du livre de Chamberlin.

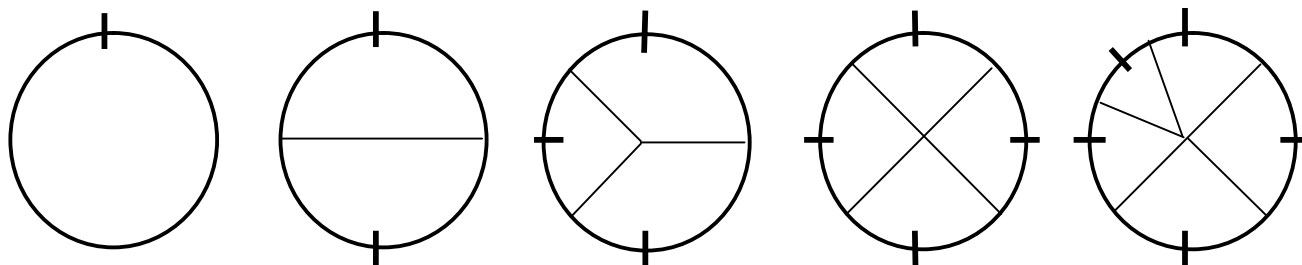


Figure 3

Les deux premiers cercles ne représentent pas de difficulté. Sur le premier, un producteur unique contrôle l'ensemble du marché alors que sur le second il doit partager ce marché avec un concurrent qui a choisi de se différencier au maximum afin de bénéficier du plus grand pouvoir de monopole possible.

Les difficultés commencent dès l'apparition d'un troisième producteur. Dans cet exemple, le nouvel arrivant n'a pas d'autre choix que de se placer entre les deux producteurs initialement présents dans l'industrie, ce qui fait qu'il ne bénéficie que du quart du marché alors que ses deux concurrents se partagent le reste. L'arrivée d'un quatrième producteur rétablit l'équilibre, mais dès qu'une cinquième entreprise surgit dans l'industrie son influence est localisée sur les deux producteurs entre lesquels elle se place et n'affecte pas les demandes des deux dernières entreprises. On se trouve alors dans une situation où deux entreprises peuvent se prévaloir du $\frac{1}{4}$ du marché, deux autres des $\frac{3}{16}$ ^{ème}, et enfin la dernière du $\frac{1}{8}$ ^{ème}. Comment dès lors supposer une homogénéité du profit si chaque entreprise produit des quantités différentes ? Comment déterminer un équilibre unique pour l'ensemble de l'industrie ?

Une difficulté supplémentaire surgit lorsqu'on s'attache à analyser les relations inter-firmes. Dans l'optique marshallienne classique, les influences des individus sur le marché sont négligeables, les entreprises étant suffisamment nombreuses et petites pour que leurs choix n'aient pas d'impact sur l'équilibre. Or, en concurrence monopolistique, ce principe est nécessairement remis en cause. En effet, comme il n'existe pas de marché homogène, même les plus petites entreprises peuvent avoir une influence sur leurs plus proches concurrents.

¹² Dans ce cas, les biens des entreprises sont identiques et les consommateurs choisissent logiquement l'entreprise la plus proche.

Ainsi note Kaldor, « *même quand le nombre de producteurs est grand [...], on ne peut pas considérer que l'effet de l'action d'un simple producteur se propagera également sur un grand nombre de ses rivaux et deviendra négligeable pour chacun d'entre eux pris individuellement* » [Kaldor 1935 p. 39]. De ce fait, il est impossible d'évacuer les comportements individuels du raisonnement. En somme, le marché ne peut plus être considéré indépendamment de ses acteurs et se réduire à une « abstraction désincarnée ». Il devient au contraire le centre d'un jeu stratégique de relations inter-firme dans lequel les processus de décisions internes ont un rôle central.

La dernière limite de la concurrence monopolistique découle logiquement de ce qui précède et concerne le flou qui entoure le concept d'industrie. Dans un marché de biens parfaitement homogènes il n'est pas nécessaire de définir l'industrie, celle-ci étant déterminée par l'ensemble des producteurs de ce bien. Qu'en est-il si les biens perdent leur homogénéité ? Pour Kaldor, le concept d'industrie est alors beaucoup moins pertinent, car il supposerait qu'on puisse définir une « chaîne de substituts » cernée par un « espace marqué » (marked gap) d'une industrie à l'autre [Kaldor 1934, p. 339]. En somme, il suppose que les marchandises des autres industries n'influencent que marginalement la demande.

Or, en concurrence monopolistique, les frontières d'une industrie ont toute raison d'être poreuses. C'est ce que montre l'exemple d'un marchand de cigarettes dont la demande peut être davantage influencée par les prix de la bière du café d'en face que par ceux du tabac d'une ville voisine : « *lequel des deux Mme Robinson regroupera-t-elle dans 'une industrie' : le vendeur de cigarettes avec le vendeur de bière du village, ou le vendeur de cigarettes du village avec le marchand de cigarette de la ville ?* » [Kaldor 1934 p. 340]. Il est de ce fait parfaitement possible d'imaginer des industries dont les frontières sont floues et se chevauchent. Dans ce cas, nous aurions affaire à des conditions différentes selon la position des firmes dans leur marché. Par exemple, une compagnie de transport ferroviaire qui exploite des lignes longue distance pourra davantage souffrir de la concurrence des transporteurs aériens que de celle d'autres compagnies de chemin de fer gérant des lignes locales. Dans cette perspective, la frontière de l'industrie n'est plus déterminée objectivement mais dépend des caractéristiques particulières liées à l'entreprise.

A un autre niveau, au sein d'une industrie, l'hétérogénéité des entreprises amène à s'interroger sur le niveau de substitution des marchandises entre elles. Peut-on regrouper dans un même groupe des produits qui peuvent s'avérer très différents, comme une Twingo et une

Ferrari par exemple ? Chamberlin lui-même prit assez rapidement conscience de cette limite et chercha à développer un concept de « groupes restreints ». Considérant que « *presque toutes les catégories générales de produit se divisent en sous-catégories* » [Chamberlin 1953 p. 112], il montre que les équilibres peuvent être déterminés non plus à l'échelle de l'industrie tout entière, mais au niveau de sous-groupes où le nombre d'entreprises est plus faible. Mais du fait du nombre restreint d'acteurs il est possible que le processus de disparition du profit ne puisse parvenir à son terme et que les prix s'établissent à un « *point quelconque* » situé entre les limites du monopole « pure » et du groupe large [*Ibid.* p. 113].

Les limites évoquées ci-dessus montrent que les livres de Chamberlin et de Robinson ne doivent pas être considérés comme les aboutissements d'un processus théorique mais comme les fondements d'un ensemble qui restait à construire. Cette entreprise de reconstruction de la théorie de la concurrence monopolistique a été entreprise à la fin des années 30. Bien qu'elle soit restée largement inachevée, nous pouvons cependant en tracer les lignes principales.

4. Développements et perspectives

Elève de Chamberlin, Robert Triffin va apporter une contribution fondamentale aux derniers développements de la concurrence monopolistique dans un livre, *Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory*, qui paraît en 1940. L'idée principale de ce livre est d'associer la concurrence monopolistique à la théorie de l'équilibre général. A cette époque en effet l'approche de l'école de Lausanne est redécouverte par un certain nombre d'économistes anglo-saxons (Hicks, Hotelling, Lange, Lerner) insatisfaits de l'approche en équilibre partiel.

Le postulat de Triffin est que la concurrence monopolistique souffre de « *nombreuses fissures qui menacent tôt ou tard de déchirer l'ensemble de l'édifice* » [Triffin 1940 p. 62] parmi lesquels son attachement à la théorie de Marshall. En conséquence, il convient selon lui de « *rétablir tout le problème en terme de théorie économique Walrasienne* » [*Ibid.* p. 3]. D'un autre côté, Triffin entend aussi améliorer le réalisme de l'équilibre général en lui apportant des éléments de concurrence monopolistique. Il critique par exemple le manque de considération accordé par Pareto à l'interdépendance des entreprises et la « *minuscule boîte d'hypothèse* » sur laquelle il fait reposer sa théorie [*Ibid.* p. 72].

Triffin va modifier la théorie de la concurrence monopolistique sur deux plans. D'une part en remettant en cause le principe de l'industrie et en proposant son abandon ; d'autre part en cherchant à redéfinir l'entreprise et en s'intéressant à son organisation interne.

4.1. L'abandon de l'industrie

Outre ses difficultés à intégrer le caractère hétérogène des marchandises et le flou qui entoure ses frontières, l'industrie selon Triffin, a pour principal inconvénient de limiter le raisonnement à un niveau intermédiaire qui ne laisse de place ni à l'étude des relations inter-industrielles, ni à celle des relations inter-firmes. Pour autant, supprimer toute référence à l'industrie n'est pas sans dommage pour la théorie de Robinson et de Chamberlin. Il note en effet le caractère « *désastreux* » qu'aurait eu la théorie de la valeur en concurrence monopolistique si ceux-ci avaient pris le risque de se dégager entièrement des contraintes du groupe. Dans ce cas, la discussion risquait de se réduire à une simple analyse de l'équilibre de l'entreprise, c'est à dire à la vieille analyse marshallienne du monopole [*Ibid.* pp. 82]. En effet, la particularité de la concurrence monopolistique est que les caractéristiques du monopole se trouvent intégrées dans l'analyse de la firme alors que la concurrence joue au niveau du marché ; supprimer l'industrie risque donc d'altérer la nature concurrentielle du modèle.

Tout cela nous ramène à nouveau à la manière de définir la concurrence. Si le niveau de concurrence se mesure au nombre d'entreprises présentes dans un secteur, il est impossible de s'extraire d'une analyse intermédiaire. Le critère du nombre de producteurs n'a en effet aucun sens à l'échelle des entreprises individuelles (où il n'existe qu'une seule entreprise) ou à celle de l'économie tout entière (où toutes les entreprises sont présentes). Pour cette raison, supprimer l'industrie passe par une nouvelle définition de la concurrence qui soit indépendante du nombre de producteurs. Triffin a parfaitement conscience de cette difficulté et fait valoir que le critère du nombre doit être remplacé par des modèles plus complexes de relations « *concrètes et variées* » entre vendeurs [*Ibid.* p 140], même si le flou subsiste sur le sens théorique à donner à ces deux adjectifs.

Un autre problème est soulevé par la notion de « libre entrée ». En concurrence monopolistique, l'équilibre de la concurrence repose sur l'hypothèse que les entreprises, attirées par les profits réalisés dans un secteur, vont pouvoir entrer dans un marché et attiser la concurrence, ce qui se traduira par une diminution de la demande et un ajustement des profits. Pour Kaldor, la possibilité d'entrer est cependant limitée empiriquement par l'existence de « monopoles

institutionnels » tels que les brevets et les noms de marques [Kaldor 1935, p. 45]. Ainsi, le caractère substituable des produits est nécessairement imparfait, aucune entreprise ne pouvant produire des biens exactement identiques aux autres. Par ailleurs, si l'on rejette l'idée d'une entreprise représentative, et si l'on admet la possibilité que les quantités produites, les recettes et les profits peuvent varier d'une entreprise à l'autre, il s'avère que « *les profits d'une entreprise ne deviennent plus qu'une très lointaine approximation des profits qui peuvent s'ouvrir aux nouveaux venus* » [Triffin 1940 p. 81]. En somme, les mécanismes conduisant à la disparition du profit et à l'équilibre du groupe étaient très imparfaits, même dans la première version de la concurrence monopolistique.

Mais comment appréhender la libre entrée si l'on supprime toute référence à l'industrie ? Pour Triffin, le problème est d'opposer de manière caricaturale les notions de « libre entrée » et « d'entrée fermée » (*closed and free entry*) comme on opposait naguère la concurrence « parfaite » et le monopole « parfait ». Aussi propose-t-il de « *combler le vide* » qui les sépare en développant le concept « d'entrée hétérogène », c'est à dire pour Triffin, « *la liberté de produire des substituts plus ou moins imparfaits qui seront en concurrence hétérogène*¹³ avec la marchandise vendue par l'entreprise concernée » [Ibid. p. 119]. Or, Triffin ne s'appuie pas sur un marché aux frontières claires pour définir l'entrée hétérogène, mais sur le marché « global » qui correspond à l'économie dans son ensemble. Les effets d'une entrée se font alors ressentir au niveau des entreprises individuelles qui produisent des proches substituts, mais aussi sur l'équilibre économique dans son ensemble, par exemple dans les secteurs industriels qui produisent des marchandises complémentaires. Ainsi la demande et les profits d'une entreprise de pneumatique pourront être affectés par l'entrée d'un concurrent direct, mais aussi par l'apparition d'un nouveau constructeur automobile, voire par celle d'un transporteur ferroviaire. Ces trois entrées, qui se situent dans des secteurs industriels différents voient leurs effets économiques franchir les frontières des industries pour s'intégrer à l'équilibre général de l'économie.

Une fois supprimés les problèmes liés à la concurrence et à la libre entrée, la voie est ouverte pour la disparition de l'industrie en tant que concept économique. Pour Triffin, ce n'est qu'à cette condition qu'on peut envisager l'étude de deux nouvelles relations : Celles qui existent entre des entreprises appartenant à des industries différentes et celle des entreprises d'un même secteur, qui peut être affranchi d'une analyse strictement symétrique. Ainsi, « *il devient*

¹³ Triffin appelle « *concurrence hétérogène* » la concurrence qui existe entre des producteurs vendant des marchandises différenciées, c'est à dire la concurrence monopolistique.

clair pour le lecteur que maintenant que nous avons accepté l'holocauste du concept artificiel de groupe et rétabli le cas de la concurrence monopolistique dans les termes d'une théorie de la valeur en équilibre général [...] nous sommes laissés face à un monde de marchés et d'entreprises particuliers, cimentés par l'influence envahissante de l'interdépendance générale de l'économie » [Ibid. p. 93].

L'équilibre théorique proposé par Triffin est cependant fragile. En s'affranchissant du « moule pratique » [Cf. p. 89] que constitue l'industrie, il fait reposer sa théorie presque exclusivement sur l'analyse du comportement des entreprises. Or à cette époque, les théories de la firme et des organisations sont à peine développées. Triffin va cependant s'engager dans cette direction en posant les bases d'une nouvelle approche de l'entreprise.

4.2. Le développement d'une théorie de l'entreprise

En équilibre partiel, tout comme dans les premiers développements de la concurrence monopolistique, l'entreprise est d'abord définie par son industrie, c'est-à-dire par rapport à la marchandise qu'elle produit. Ses caractéristiques individuelles dépendent donc du secteur auquel elle appartient et sa taille est assimilée à son niveau de production.

Une première brèche à ce paradigme est introduite par les articles de Kaldor (1935) et de Coase (1937). Pour ces auteurs, on ne peut limiter l'entreprise à la production d'un seul type de bien ; celle-ci peut en effet choisir d'entrer dans de nombreux secteurs et voit de ce fait son niveau de profit et ses conditions d'équilibre déterminés, non plus simplement par les caractéristiques d'un marché, mais aussi par sa stratégie de diversification. Dans ce cas, la taille de l'entreprise n'est plus limitée par l'augmentation du coût de production d'une marchandise puisqu'elle peut s'engager dans la production d'une grande variété de biens.

En supprimant l'industrie comme cadre privilégié de l'analyse, Triffin reprend à son compte les propositions de Kaldor et de Coase. Il considère en outre que la science économique n'a pas proposé de définition claire de la marchandise. Ainsi, *« le terme “marchandise” a été un de ces mots qui, pendant longtemps, pouvait être utilisé sans soulever la moindre question sur son sens exact. Cette absence de discussion révèle une acceptation implicite de la définition commune, principalement basée sur une description physique »* [Triffin 1940 p. 90]. Par exemple, nous appelons « automobile » un objet ayant quatre roues et un moteur, bien qu'il puisse regrouper des biens dont la valeur (et donc les propriétés économiques) varie de manière considérable.

Pour Triffin, il convient donc de donner une définition *économique* de la marchandise. En ce sens, ce qui importe ce ne sont pas tant ses caractéristiques physiques que la perception qu'en ont les acteurs économiques, principalement les entreprises et les ménages. Si ceux-ci font une différence entre deux biens ou deux facteurs de production, c'est qu'il s'agit de deux marchandises différentes. A l'inverse, si deux biens sont considérés comme parfaitement interchangeables (que ce soit au niveau de leur utilité technique pour le producteur ou au niveau de la préférence du consommateur) c'est qu'il s'agit de la même marchandise [*Ibid.* p. 95]. Les caractéristiques d'une marchandise ne lui appartiennent donc pas : elles dépendent entièrement de la perception et de l'utilisation qu'en ont les agents. En ce sens, l'idée qu'il existe des marchandises « objectives » autour desquelles se structurent les marchés et les entreprises n'est pas envisageable, car les marchandises sont elles-mêmes issues de la subjectivité des agents.

En supprimant l'industrie et en abandonnant définitivement l'association marchandise – entreprise, Triffin est cependant contraint de proposer une nouvelle définition de la firme. Pour lui, celle-ci doit avant tout être conforme à l'hypothèse de maximisation du profit. Il n'y a donc plus de dépendance entre l'entreprise et les marchandises qu'elle produit ; seule compte la stratégie de maximisation.

En définitive, toute l'analyse économique est reconstruite à partir d'unités élémentaires « *clairement définies* » : l'unité maximisatrice (l'entreprise, le ménage...) d'une part, les « *marchandises et les facteurs de productions classés par les unités maximisatrices concernées* » d'autre part [*Ibid.* p. 95].

Tout cela permet notamment de clarifier le cas du conglomérat. Doit-on le considérer comme une entreprise unique ou comme un ensemble d'entreprises ? Pour Triffin, tout dépend de la stratégie de maximisation retenue. Si le conglomérat prend ses décisions en fonction d'une stratégie visant à accroître son profit global, il doit être considéré comme une entreprise à part entière. Si au contraire les stratégies de chaque structure sont prises de manière indépendante, il sera plus simple de considérer ces structures comme des entreprises séparées [*Ibid.* p. 94].

Il reste que les stratégies de maximisations ne sont pas toujours aussi claires que la théorie le laisse supposer. Peut-on considérer l'entreprise comme un bloc parfaitement homogène ? Que se passe-t-il lorsque des stratégies de maximisation différentes se confrontent au sein même de l'organisation ? Triffin ne cherche pas à faire de l'entreprise une unité fondamentale irréductible, mais essaie au contraire de développer la nature de ses relations internes. Par

exemple, il note l'opposition qui peut se manifester entre les dirigeants et les propriétaires d'une entreprise pour le partage de la « quasi-rente » (au sens de Marshall) [*Ibid.* p. 179].

Ainsi, il est nécessaire de ne pas arrêter l'analyse économique aux frontières de la firme. Lorsque celle-ci est suffisamment vaste pour être un lieu d'affrontement économique entre agents aux intérêts contradictoires, il convient d'intégrer ces relations à l'analyse économique. Triffin note par exemple que « *quand, dans le cas du traditionnel propriétaire-manager, les intérêts des individus coïncident avec les intérêts de l'entreprise, il est commode d'adopter un raccourci et de parler de maximisation du profit par la firme. Avec la société moderne cependant, les conflits d'intérêt peuvent se multiplier entre l'entreprise et les individus qui la contrôlent, et nous pouvons être contraints de revenir aux efforts individuels consacrés, au sein de la société, à la maximisation de leurs revenus privés. Cela devrait permettre à la théorie économique de regarder les holdings, les entrelacements de conseils d'administration, etc. non pas comme une curiosité hors de prise de l'analyse théorique, mais comme une importante structure institutionnelle au même titre que l'entreprise traditionnelle contrôlée par son propriétaire* » [*Ibid.* p. 186].

Nous sommes ici clairement sur la voie de la théorie des organisations et des analyses économiques institutionnelles et néo-institutionnelles.

5. Conclusion

La reconstruction de la théorie de la concurrence monopolistique proposée par Triffin nous a finalement amenés à l'éclatement des unités d'analyse intermédiaires. De l'individu à la firme, à l'industrie et à l'économie dans son ensemble, aucune relation ne peut être étudiée de manière indépendante. Il n'y a plus de cadre privilégié à l'analyse économique. On n'étudie pas l'entreprise en elle-même. On l'étudie dans ses relations vis-à-vis des autres entreprises ; on étudie aussi son organisation interne et les conséquences qu'elle a sur les marchés et sur l'équilibre économique général. Chaque niveau d'analyse, l'individu, la firme, le marché, renvoie à un autre niveau dont il est à la fois la cause et la conséquence.

Parmi ces unités économiques, l'organisation, la firme, est sans doute l'unité la plus importante car elle relie les analyses micro et macroéconomiques. Elle est présente en tant qu'acteur de marché et en tant que lieu de répartition du profit. Par ailleurs, c'est autour d'elle que se définissent les marchandises et les marchés. Comme chaque entreprise est en situation de monopole pour le bien qu'elle produit, chaque marché et chaque marchandise sont déterminés

par sa stratégie de maximisation, et la nature même de la concurrence (une concurrence comportementale) dépend des relations inter-firmes.

Bibliographie

Archibald, G. C.

- 1961 « Chamberlin versus Chicago » *Review of Economic Studies* n° 29 pp. 2-28
- 1987 « Monopolistic competition », *New Palgrave*, pp. 531-534

Chamberlin, E. H.

- 1929 « Duopoly : Value Where Sellers Are Few » *Quarterly Journal of Economics* n°44 pp. 63-100
- 1953 *La théorie de la concurrence monopolistique*, PUF

Clapham, J. H.

- 1922 « On Empty Economic Boxes » *Economic Journal* n°32 pp. 305-14
- 1922 « The Economic Boxes: A Rejoinder » *Economic Journal* n°32 pp. 560-63

Coase, R. H.

- 1937 « The Nature of the Firm » *Economica*, NS 4, pp. 386-405

Cohen, A. J.

- 1983 « The law of Returns under Competitive Conditions : Progress in Microeconomics since Sraffa (1926) » *Eastern Economic Journal*, vol. 9, n°3, pp. 213-20

Friedman, Milton

- 1953 *Essays in Positive Economics*, Chicago, University of Chicago

Harcourt, J. C.

- 1986 « On the Influence of Piero Sraffa on the Contribution of Joan Robinson to Economic theory » *Economic Journal* n° 96 pp. 96-108

Harrod, Roy F.

- 1930 « Note on Supply », *Economic Journal* n°40, pp. 232-41
- 1931 « The Law of Decreasing Costs » *Economic Journal* n°41, pp. 266-76
- 1932 « Decreasing Costs: An Addendum » *Economic Journal* n°42, pp. 490-92
- 1933 « A Further Note on Decreasing cost » *Economic Journal* n°43 pp. 337-341
- 1934 « Doctrines of Imperfect Competition » *Quarterly Journal of Economics*, n° 48 pp. 442-70
- (Les articles précédents ont été réédités dans les *Economic Essays* pp. 77-138)
- 1939 « Price cost in entrepreneurs' policy » *Oxford Economic Papers*, 1939 n°2 pp. 1-11
- 1972 « Doctrines of Imperfect Competition Revised » in *Economic Essays* pp. 139-87
- 1972 *Economic Essays*, London, Macmillan (première publication : 1952)

Hicks, H.

- 1935 « Annual Survey of Economic Theory: The Theory of Monopoly. », *Economica* n°3, pp. 1-20

Kaldor, N.

- 1934a « The equilibrium of the firm » *Economic Journal* n°44 pp. 60-76
- 1934b « Mrs Robinson's Economics of imperfect competition », *Economica*, NS 1 pp. 335-41
- 1935 « Market Imperfections and Excess Capacity », *Economica*, NS 2 pp. 33-50

- 1938 « Professor Chamberlin on Monopolistic and Imperfect Competition » *Quartly Journal of Economics* n°50 pp. 513-29
- Keppler, Jan**
1994 *Monopolistic competition theory : Origins, results, and implications*, Baltimore and London : Johns Hopkins University Press,
- Kuenne, Robert E.**
1967 *Monopolistic Competition Theory : Studies in Impact : Essays in Honor of Edward H. Chamberlin* New York : Wiley
- McNulty, P.**
1968 « Economic theory and the meaning of competition », *Quartly Journal of economics* pp. 639-56
1984 « On the nature and theory of economic organization : The role of the firm reconsidered », in *History of Political Economy* pp. 233-53
- Nichol, A. J.**
1934 « Robinson's Economics of Imperfect Competition », *Journal of Political Economy*, n°42 pp. 257-59
- Newman, P. et Vassilakis, S.**
1988 « Sraffa and Imperfect Competition » in *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 12, n°1, pp. 37-42
- Pigou, A. C.**
1927 « The Law of Diminishing and Increasing Cost », *Economic Journal* n°37 pp. 188-97
1928 « An Analysis of Supply » *Economic Journal* n° 38 pp. 238-57
- Richardson, G.B.**
1975 « Adam Smith on Competition and Increasing Returns », in *Essays on Adam Smith*, Clarendon Press, Oxford pp. 350-60
- Robertson, D.H., Piero Sraffa et Gerald Shove**
1930 « Increasing Returns and the Representative Firm: A symposium », *Economic Journal* n°40 pp. 79-116
- Robinson, J.**
1932 « Imperfect Competition and Falling Supply Price. » *Economic Journal* n°43 pp. 544-54
1933 « Decreasing Cost : A reply to Mr Harrod » *Economic Journal* n°43 pp. 531-32
1933 *L'économie de la concurrence imparfaite*, Dunod, 1975
1939 « What is Perfect Competition ? » *Quarterly Journal of Economics*, v. 49 pp. 104-11
- Samuelson, P.A.**
1967 « The Monopolistic Competition Revolution », in *The collected Scientific Papers*, Vol. 3, M.I.T Press, 1972 pp. 18-51 (première publication in Kuenne 1967)
1987 « Sraffian Economics », *New Palgrave Dictionary of Economics*, vol 4, London: Macmillan pp. 452-60
1991 « Sraffa's Other Leg », in *Economic Journal*, vol. 101, n° 406, pp. 570-74
- Shove, G. F.**
1928 « Varying Cost and Marginal Net Products » *Economic Journal* n°38 pp. 258-66

1930 « Increasing Returns and the Representative Firm » *Economic Journal* n°40 pp. 94-116

1933a « The imperfection of the market: A Further Note » *Economic Journal*, n°43 pp. 113-24

1933b « Review of The Economics of Imperfect Competition, by Joan Robinson », *Economic Journal* n°38 pp. 657-63

Sraffa, Piero

1975 [1925] « Sur les relations entre coûts et quantité produite », in *Ecrits d'économie politique*, Economica, Paris, pp. 1-49 (première publication : *Economic Journal*)

1975 [1926] « Les lois des rendements en régime de concurrence », in *Ecrits d'économie politique*, Economica, Paris, pp. 51-68 (première publication : *Economic Journal*)

Stigler G. J.

1949 *Five Lecture on Economic Problems* London : Longmans and Green

Triffin, R.

1940 *Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory*, Cambridge, Mass. Harvard University Press

Young, A.

1927 *Economic Problems New and Old*, Houghton Mifflin, Cambridge